

PlanT利用者交流会ミニセミナー

事業を10倍にする ビジネスコラボのポイント

2026/01/23

ビジネスモデル戦略家 山下 まんぼう

事業を10倍にすると聞くと・・・

- ① どうやって顧客を増やせばいいの？
- ② そもそも10倍も働けない 😢

と思う人が多いのかもしれません。

今日は、10倍働くのではなく、
自分の苦手な作業を減らして、
得意な仕事に集中する方法を考えてみましょう！



ビジネス成長の7つのフェーズ

Q[フェーズ1] 市場・課題探索

V[フェーズ3] 商品・サービス開発

B[フェーズ5] 販売・契約

∞[フェーズ7] 繼続・拡張・関係深化

A[フェーズ2] 値値設計・ビジネスモデル

M[フェーズ4] 集客・認知獲得

S[フェーズ6] 提供・納品・サポート

フェーズ1：市場・課題探索

Phase 1

【目的】誰の・どんな困りごとを解決するかを決める

- ✓ 市場調査・トレンド把握
- ✓ ターゲット顧客の設定
- ✓ 顧客課題・不満・欲求の発見
- ✓ 競合・代替手段の把握

ここがズレると、後工程がどれだけ頑張っても売れません
（＝商流の土台）



フェーズ2：価値設計・ビジネスモデル設計

Phase 2

【目的】どうやって価値をお金に変えるかを決める

- ✓ 提供価値（ベネフィット）の定義
- ✓ 商品・サービスのコンセプト設計
- ✓ 価格帯・収益構造の設計
- ✓ 商流構造（直販・代理店・プラットフォーム）

☞ いわゆる「誰に・何を・いくらで・どうやって」を決める工程

BUSINESS MODEL CANVAS - ZARA

DUKE MBA

KEY PARTNERS	KEY ACTIVITIES	VALUE PROPOSITIONS	CUSTOMER RELATIONSHIPS	CUSTOMER SEGMENTS
	Design Manufacturing Retail process (point of sale & 3rd party management) Distribution channels and logistics	Fashionable clothes Accessories Great eCommerce experience	Salesperson at store Brand through social media Sentimental attachment to clothing/ accessories	Men Women Children
8	Stock Large network of stores Strong brand Logistics and supply chain infrastructure	Flagship store experience Fast-fashion		1
			CHANNELS	
			Direct store Online Social media	
COST		REVENUE STREAMS		
9		Sales of clothing and accessories	5	

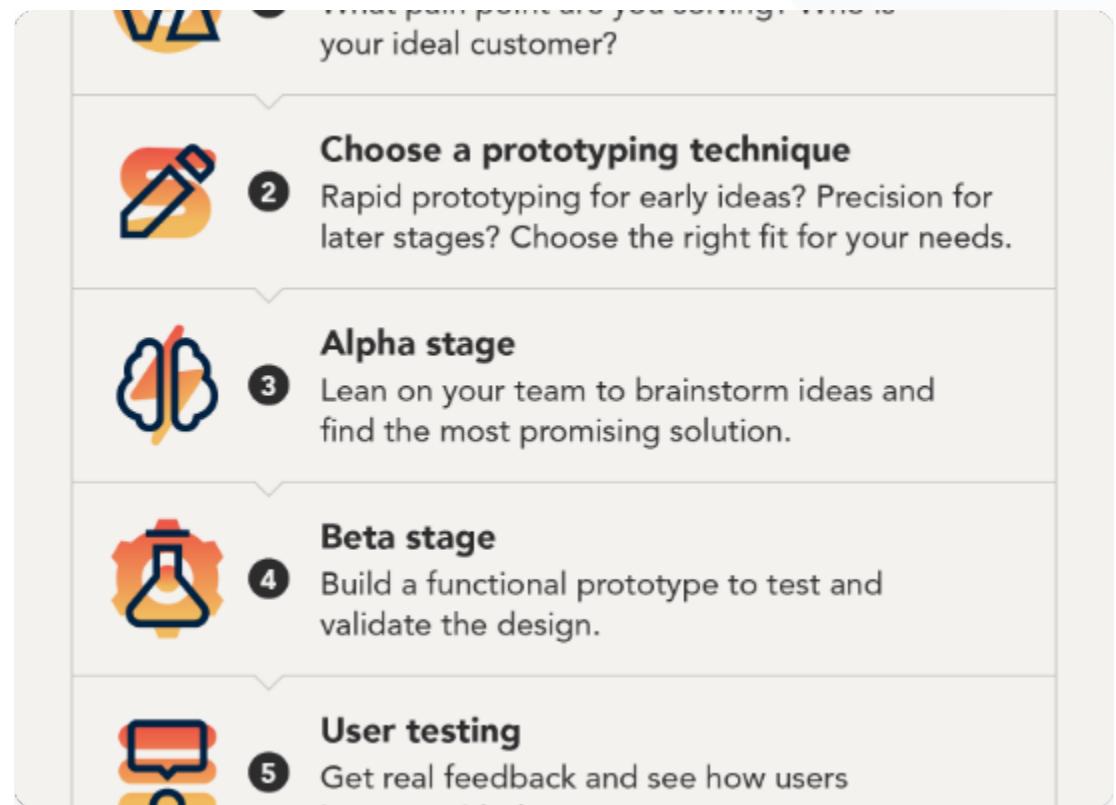
フェーズ3：商品・サービス開発

Phase 3

【目的】価値を“形”にする

- ✓ 商品開発・サービス設計
- ✓ 試作・検証・テスト提供
- ✓ 提供フロー・オペレーション設計
- ✓ 品質・再現性の確保

無形サービスでも
「提供手順」「体験設計」はここに含まれます



フェーズ4：集客・認知獲得

Phase 4

【目的】見込み客と出会う

- ✓ ブランディング
- ✓ 広告・SNS・SEO・PR
- ✓ 紹介・口コミ導線
- ✓ リード獲得（問い合わせ・登録）

「お金を払う前の人」を集める工程



フェーズ5：販売・契約

Phase 5

【目的】価値とお金を交換する

- ✓ セールス設計（導線・トーク・資料）
- ✓ クロージング
- ✓ 契約・決済
- ✓ 受注管理

個人事業・小規模ビジネスでは
ここだけに力を入れすぎて失敗しがち



フェーズ6：提供・納品・サポート

Phase 6

【目的】約束した価値をきちんと届ける

- ✓ 商品納品・サービス提供
- ✓ 顧客対応・サポート
- ✓ クレーム対応
- ✓ 利用定着の支援

満足度・信頼・リピートに直結する重要工程



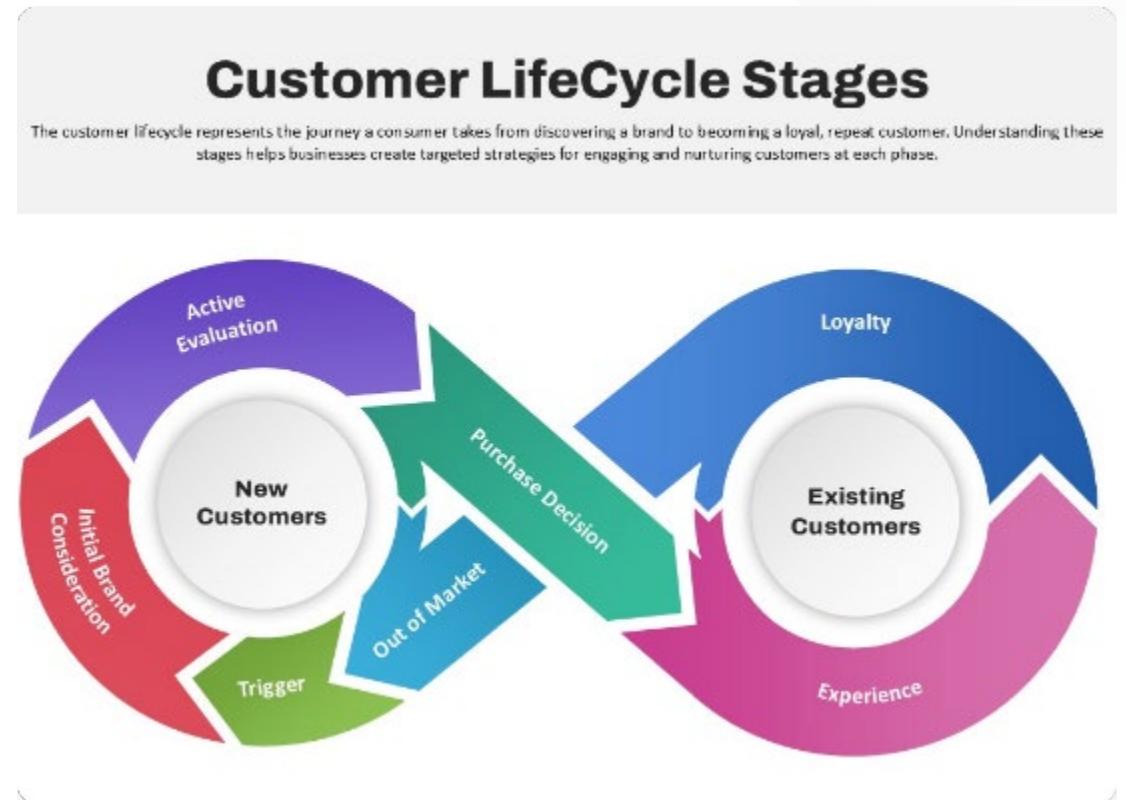
フェーズ7：継続・拡張・関係深化

Phase 7

【目的】一度きりで終わらせない

- ✓ リピート・アップセル
- ✓ 継続契約・サブスク化
- ✓ ファン化・コミュニティ化
- ✓ 紹介・口コミ創出

「次のフェーズ①へつながる出口」でもあります



ミニワーク

3人グループになって、自分がどのフェーズの仕事が得意なのかをシェアしましょう

【目的】相乗効果を生むビジネスチームを作るコツをつかむ

- ／ 得意分野は何か？
- ／ 苦手な分野は何か？
- ／ 自社事業のボトルネックは何か？
- ／ 拡大するためには
どのフェーズの人と組めばよいか？

「1～7の各フェーズ」を考えることで
ビジネスの流れがスムーズになる



まんぼうによる ”LIVEコンサル”

会場での公開コンサルテーション

まとめ

今日のPlanT利用者交流会をきっかけに、
相乗効果を生むコラボ相手
を見つけましょう！

もちろん、まんぼうとのコラボも大歓迎です！！



今日は、ご清聴
ありがとうございました